乡村振兴战略下“短视频 + 直播”电子商务教学初探

陆 剑
（广西交通技师学院，广西 南宁 530000）

摘 要：近期，我国多地明确提出要打造电商“短视频 + 直播之都”“直播经济总部基地”，并将电商主播列入人才引进政策，掀起一波发展电商直播经济的热潮。电子商务专业发展非常迅速，但电子商务教学却未能跟上时代的步伐。学习这门专业，所需要的门槛比较低，但是应用的面却非常广泛，能应用在社会上的各个领域，各个层面，可以开网店做客服等服务业，也可以做上市公司或者微小企业的经营管理，甚至还可以做乡村的网络营销等等，电子商务专业的人才能够被各个行业所容纳吸收。电子商务专业的学生所需要学习了解的知识面比较广，如宏观经济学、管理学、市场营销分析能力、企业运作方式等等，但是重点部分是对某一市场领域的经济增长具有分析的能力，为促进某一领域的经济管理提出策略。本文就乡村电子商务教学策略做进一步探讨。

关键词：乡村振兴战略；短视频 + 直播；电子商务教学　　**中图分类号：**G619　　**文献标识码：**A
文章编号：1671-0134（2022）01-122-03　　DOI：10.19483/j.cnki.11-4653/n.2022.01.037
本文著录格式：陆剑．乡村振兴战略下“短视频 + 直播”电子商务教学初探 [J]. 中国传媒科技，2022（01）：122-124.

导语

党的十九大提出乡村振兴战略，将“三农”问题上升至国家战略层面。“短视频 + 直播”电商在乡村振兴、脱贫攻坚的进程中发挥着重要作用。以社交裂变、“短视频 + 直播”为主要展现方式兴起的农产品短视频直播电商，已成为新电商代表在电商兴农业态中的主要运营模式。在最新召开的“十四五”规划的会议中，习近平总书记强调，如果想要民族复兴，那么一定要振兴乡村，让农村从整体进行经济的提升，让农民过上更加富裕美好的生活。据最新的全国人口普查报告显示，我国农村人口所占的全国人口比例是 36.11%，超过我国总人口的三分之一，所以，让农民富裕，才能实现整体富裕，进行乡村振兴战略有效推进。

1.“短视频 + 直播”在电子商务应用中的重要意义

1.1 紧跟时代脉搏，创新发展形式

21 世纪是一个信息化的时代，琳琅满目的电子设备，提倡智能生活，智能家居，走在路上每个人都会拿着一部手机，在等地铁的时候刷抖音，在过马路等红灯的时候看看新闻，在一切生活的间隙中都能够玩一玩手机，看看电脑。自从“短视频 + 直播”盛行以来，也迸发了许多直播平台，比如最流行的抖音、快手、虎牙直播、头条等等，这些 App 不仅能进行直播，还能播放短视频，人们在刷短视频的过程中，对视频主播感兴趣的时候，可以点关注，主播进行直播的时候，观众会接收到一些通知，人们就会前往观看直播。[1] 小到小学生，大到花甲之年的老人，都喜欢观看直播或者短视频，这是一种新潮流。在这个大数据时代，人们都在使用短视频，办公室、街头、教室、咖啡厅等公共场所热议的话题也是短视频或直播，比如喜欢的某位明星的直播，喜欢的带货主播的直播。将电子商务与现代的元素相融合，可以促进双方的发展，让两者都能够跟随时代的浪潮，进行更好的创新以及转型升级。

1.2 促进经济发展，倡导国家政策

在直播和短视频刚刚盛行的初期阶段，人们主要拍摄一些搞笑的视频片段，或者拍摄自己的日常生活，用来记录。随着经济的发展与社会的需要，相继出现了一些“带货主播”，通俗来讲，就是在自己的短视频或者直播中卖东西，向观看短视频或者直播的人推荐一些产品，提高该产品的销售量，增强人们的购买欲望，让经济快速地流通起来。这些主播会自己试用一些产品，然后进行产品的推广，向消费者说一说这些产品的性能，优秀的地方与不足之处，提供真实的产品测评，避免消费者“踩雷”，也为商品找到最适合它的“主人”。[2] 之前最火爆的主播李佳琦，所销售的产品多种多样，不仅销售一些女性化妆品，还有一些生活用品、品牌服饰、家居用品，每场直播所观看的人数能够达到上百万，仍有很多消费者连连吐槽“抢不到”，足以见得购买场面的火爆。在疫情防控期间，李佳琦与央视主持人共同“带货”，曝光力度极强，微博热搜排行榜出现了“小朱配琦”的直播带货组合，帮助销售一些湖北的农作物与特产，振兴湖北的经济，让湖北的农民在疫情防控期间也能够有所收入，转变湖北遭受疫情打击农民的窘境，这种销售的方式备受各大网友的欢迎与追捧，人们争相进行购买，并且会出现供不应求的情况，因为人们信赖这种消

课题项目：本文系 2021 年度广西职业教育教学改革研究项目——《乡村振兴战略下“短视频 + 直播”电子商务人才培养模式研究》（项目编号：GXZZJG2021B096）。

费方式，对短视频直播平台信任，对视频的主人公信任。“短视频＋直播”对我国的经济发展贡献还是非常大的，促进了当地的经济发展。[3] 这也是电子商务所需要学习一部分，利用一系列的手段，提高经济的流通，让经济运作起来，活跃起来，造福社会。

2.“短视频＋直播”的电子商务教学

2.1 带领学生深入乡村，进行实践教学

很多“短视频＋直播”的主播在视频中售卖商品之前，都会进行产品的试用。基于乡村振兴战略，教师可以带领学生深入乡村，进行亲身实践。农村主要的经济来源很大部分是种植售卖农作物，或者家禽养殖，这些农产品大部分采用的都是人工种植养殖，并且天然无公害，与城市中的包装完好的商品相比，更符合当下人们的健康生活观念，也备受年轻人的追捧。教师与学生可以进入乡村体验生活，每个学生可以在不同的直播平台上建立自己的社交账号，进行模拟经营。让学生根据自己在乡村的所见拍成视频，学生自己拟定一套营销策略，比如如何进行营销，提高自己的视频在直播平台的热度，吸引更多的人观看，并且购买产品等。很多学生会拍摄一些农民种地过程的画面，或者果农采摘的盛况，例如，广西容县的沙田柚、南宁市武鸣区的沃柑、荔浦市的砂糖橘都是当地的特色水果美食。由于广西降水量大，属于亚热带地区，盛产一些清甜可口的水果，学生将这些水果的视频发布到社交平台上面，将产品的来源进行展示，热卖迅速引起裂变传播，增加广西农副产品的知名度及好评曝光度。也有的学生会和当地的农民打成一片，拉近自身与农民之间的距离，深入体验农民的不易与劳动的辛苦，拍摄一些搞怪的视频，或者直播劳作，也是另类地吸引网友眼球的方式，树立自己的短视频风格，同样也是营销的风格，建设主播的“人设”，使社交账号的关注量激增，但是无论采用什么方式，都是一种营销手段，最终的目的，就是为了展示乡村产品，让产品能够销售出去，被更多的人购买，避免当季的农作物滞销，给农民完成经济损失。[4] 在这样一个学习的过程中，学生要充分将自己的营销规划完善起来，把自己的社交账号当成一个小型的公司，进行模拟经营，自己就是公司运营的领导者，从策划—占领市场—成功销售这一整个流程中，能够提高学生的整体电子商务能力。因此，学生所学习到的不仅仅是营销能力、策划能力，还有与人沟通交流的能力。运用巧妙的语言，让更多的人主动购买，也是电子商务应该学习的一种技能——社交能力。通过这样的实践教育方式，能够有效地提高学生对于电子商务这门专业的理解能力，提高学生电子商务新媒体运营的技能。

2.2 扩展教学的渠道，快速占领经济市场

目前能够观看短视频与直播的途径有许多，近两年微信 App 新出炉了一个功能，叫作看一看，点击看一看则能够刷一些短视频，也是获取资讯的一种方式。直播与短视频随处可见，每个人都可以通过各种各样的方式分享自己的生活。每个人喜欢的短视频直播 App 也不一样。如何快速地占领市场，抓住隐藏的消费群体，是一门学问。例如，广西的乡村有部分是种植水果的，水果中又富含维生素，符合现代人的养生观念，水果的吃法多种多样，可以做水果沙拉，鲜榨水果汁，做果茶，做果酱果酒等，为了让乡村产品适合不同的人群，教师可以让学生录制不同的水果制作方式，很多年轻人喜欢水果沙拉，而家庭主妇喜欢给家里人在清晨准备一杯清甜的水果汁。针对不同的消费群体，有不同的吃法，教师需要让学生明白，电子商务所需要学习的，不仅仅是营销，还有市场分析的能力，要学会对当前的某一种农产品进行市场分析，抓住市场，占领市场份额，让更多的消费群体注意到自己的产品。[5] 很多人购买的初衷也不是因为这件产品是刚需，而是恰好看到，并且产生了购买的欲望，如何让更多的消费群体看到该产品呢？那么可以通过短视频或者直播的方式进行展现，增加短视频的曝光度，呈现在更多的人眼前，让购买者不再纠结，因为他们在观看视频的时候，心中已经有了想法与答案，这也是短视频与直播的魅力，能够让远在千里之外的人了解到一个地方的生产生活现状。学生可以注册若干直播平台的账号，增加农产品的曝光度，让自己的产品展现在更多人的眼前，从而扩大市场。

2.3 提高学生思想水准，学习视频剪辑和商品拍摄教程

很多人选择网购是因为视频中或者直播中这个产品看起来不错，而不是真正接触到了这个产品。之所以进行购买，通俗来讲，消费者买东西也是一个看“颜值”的事情，这是当代无论哪个年龄阶层的人消费的首要标准。很多人去超市买苹果，都会选择没有伤痕，红彤彤，看起来很新鲜的，哪怕是买大米，都会精挑细选哪个品种的米粒更加饱满，色泽更加晶莹剔透。基于乡村振兴战略下的电子商务教学，也需要学生具备一定的视频剪辑与商品拍摄能力，将产品的最好一面在“短视频＋直播”中进行展现，PS 技术也是当代很多专业的学生需要掌握的技能，尤其是电子商务专业的学生，更加需要熟练的应用 PS 的各个功能，进行图片的美化，视频的剪辑等等，不同的滤镜叠加能够展现不同的图片效果，而滤镜种类繁多，学生需要根据不同的产品使用不同的滤镜。乡村中的美景也可以拍摄，振兴乡村也可以依靠乡村旅游，很多公司的团建与家庭的出游都喜欢去往山清水秀的地方，游山玩水还有农家乐可以休息吃饭，很受当代人的欢迎。尤其是广西壮族自治区，作为旅游大省，姑婆山、大明山、河池小三峡、涠洲岛等等都是非常著名的景点，而这些景区多处于农村，山下都有一些村落，学生可以拍摄一些山下的美丽景象或者利用短视频宣传农村中农家乐的一些项目，吸引游客前往，促进乡村旅游业的发展。[6] 开展乡村旅游业，教师在教学中也要加强对学生视频和图像审美观的教学，提高学生的审美能力，让学

生以大众的眼光进行剪辑和拍摄。为了践行乡村振兴战略，教师在教学中，也要适当的培养学生的思想觉悟，增强学生的感恩意识，学校与教师可以定期开展共青团员、党员的会议，鼓动每个同学进行参与，会议内容可以是近期的国家新闻，颁布的一些最新政策，或者在国庆节期间，播放天安门阅兵的场景视频，提高学生的民族自豪感，让学生能够牢记使命，回报社会，回报家乡，回报祖国，将建设祖国的经济为己任，让更多的电子商务人才能够将振兴乡村，富强国家作为己任，提高学生的思想觉悟，从而进行学习和创业，实现乡村振兴的战略。

2.4 增强学生的经济知识，进行模拟经营的财务规划

其实，电子商务专业的学生所需要学习的范围是最广泛的，既需要具备分析市场、掌握市场发展动态的能力，又需要一定的经商头脑与摄影能力，还需要具备一些基础的会计知识素养，才能够更好地从事这个行业，也就是说，相当于一个公司的不同职位所工作的内容，作为电子商务的职位都要了解一些。所以，教师也要不断地提高学生的财务能力，财务能力与市场分析相互关联。网络上的短视频与直播不仅仅是让学生对外展现自己，也可以让学生利用这个平台，学会一些相关的知识，增加自身的知识储备量。当前，有一些课堂也是以直播的方式进行展现，专门为学生提供“课上＋课下”的全方位教学，让学生实现随时随地想学就学，非常的方便。在振兴乡村的发展战略中，学生模拟经营的过程中，不仅仅要进行市场分析，还要进行一些农产品的定价，从投入的种植成本，到后期的维护与人工采摘，都是需要一定的成本，学生要将这些成本进行摊销计算，销售前先预估产品的净利润，还要对农产品的损毁与一些不可控的因素造成的产品的损失进行估算，以及对同行业的竞争者的产品定价进行对比，价格相比于同行业不能过高，那样将会被对手抢占市场先机，也不能过低，导致农民的收入水平严重缩水，做“赔本的买卖”，设定对农民有利，又能够让产品畅销，消费者满意的价格，这一系列的财务汇算都需要在产品销售前进行预估，最终定下产品的销售价格。在销售流程结束的时候，学生还要对所有的收入进行一个估算汇总，帮助农民将收入进行合理的分配。学生在这模拟经营的过程中充当的角色众多，既是财务，又是营销，更是运营。基于以上的需要，教师可以在日常的闲暇之余，录制一些针对财务知识的科普小常识或者在晚上空余时间进行直播，让学生进行观看，以另外一种方式进行教学，将课堂的理论知识在课下进行巩固，查缺补漏，实现精准教学，增强电子商务学生的财务熟悉能力，毕竟电子商务专门的课堂教学群开展的财务知识教学所占比较小，但是市场分析与预测离不开财务方面知识的储备，所以可以适当地开展线下的财务教学。如果教师没办法进行直播的情况下，可以向学生推荐一些有关财务知识的短视频或者主播，让学生自行观看，掌握电子商务专业的额外知识。[7]

结语

受疫情影响和新经济模式推动，“短视频＋直播”带货的影响力不断扩大。在“短视频＋直播”井喷的同时，市场对相关人才需求也在不断增长，加强“短视频＋直播”人才的培养势必要对传统的电子商务教学方式进行改革。[8] 电子商务的人才的成为社会经济复苏的刚需，成为后疫情时代的重要营销手段，云购物，云销售成了销售的主流，人们也更加喜欢这种消费的方式。而且它能拉动疫情后的经济发展，使社会的经济更快地恢复到之前的繁荣景象。电子商务教学的教师，也要积极的刷新自己的教学观念，创新教学方式，以实践教学为教学的主导，让学生在实践中进行电子商务的学习，如果说学生是祖国未来的希望，那么教师就是希望的播种者，教师的教学对学生的影响力非同凡响，教师应当让学生对电子商务的实际作用有一定的认知与了解，同时能够更加灵活地运用电子商务的专业知识，并且进行创新使用，共同建设祖国的未来，为祖国的繁荣昌盛贡献自己的一份力量。媒

参考文献

[1] 林娜．“旅游电子商务＋”背景下乡村旅游与精准扶贫融合发展对策研究 [J]. 旅游论坛，2018（6）：92-98.

[2] 孙占权．乡村振兴战略视野下我国农村地区电子商务与快递物流协同发展的策略 [J]. 农业经济，2019（2）：115-117.

[3] 许应楠．乡村振兴战略下农村电子商务精准扶贫路径重构——基于协同理论视角 [J]. 商业经济研究，2019（8）：80-83.

[4] 杜永红．乡村振兴战略背景下网络扶贫与电子商务进农村研究 [J]. 求实，2019（3）：97-108+112.

[5] 张鸿，杜凯文，靳兵艳．乡村振兴战略下数字乡村发展就绪度评价研究 [J]. 西安财经学院学报，2020（1）：51-60.

[6] 向科衡，施昌彦．“课赛融通”引领下高职短视频直播类人才 OBE 培养转化效能研究 [J]. 现代商贸工业，2021（11）：69-71.

[7] 邓思琴，罗华．高职学生“短视频＋直播”创业模式与路径研究——以电子商务专业为例 [J]. 科技经济导刊，2020（17）：141-142.

[8] 张强．探究新媒体环境下短视频的发展态势 [J]. 中国传媒科技，2020（3）：77-79.

作者简介：陆剑（1982-），男，广西武宣，讲师，研究方向：平面设计、电子商务、软件应用、影视后期制作等。

（责任编辑：张晓婧）